VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

CONTRACTAREA LUCRARILOR DE CONSTRUCTII. LICITATIA SI OFERTA IN CONSTRUCTII

Licitatia *este un concurs in care investitorul, direct sau prin intermediul organizatorului de licitatie, invita contractorii (ofertantii) sa prezinte oferte în scopul adjudecarii realizarii investitiei publice, în favoarea celui mai competitiv.*

Licitatia *este este forma concreta în care se asigura confruntarea cererii cu oferta pe piata constructiilor.*

Moduri de alegere a antreprenorului:

A. **Licitatie deschisa –** procedura prin care orice furnizor, executant sau prestator interesat are dreptul de a depune o oferta: se desfasoara intr-o singura etapa.
B. **Licitatie restransa –** procedura prin care numai furnizorii, executantii sau prestatorii selectati de catre autoritatea contractanta sunt invitati de catre aceasta sa depuna oferte – se desfasoara in doua etape:

a) *etapa de selectare a candidatilor* – pe baza conditiilor referitoare la eligibilitate, inregistrare, capacitate tehnica si economico-financiara;
b) etapa de evaluare a ofertelor.

C. Dialog competitiv – procedura prin care orice operator economic are dreptul de a-si depune candidatura si prin care autoritatea contractanta conduce un dialog cu candidatii admisi, in scopul identificarii uneia sau mai multor solutii apte sa raspunda necesitatilor sale, urmand ca pe baza solutiei, candidatii selectati sa elaboreze oferta finala.

D.Negocierea, respectiv procedura prin care autoritatea contractanta deruleaza consultari cu toti candidatii selectati si negocieaza clauzele contractuale, inclusiv pretul, cu unul sau mai multi dintre acestia**.**

E. Cerere de oferte de pret – procedura simplificata prin care autoritatea contractanta solicita, fara publicarea unui anunt publicitar, oferte de la mai multi furnizori, executanti sau prestatori.

Autoritatea contractanta are dreptul de a aplica procedura de cerere de oferte numai in cazul in care valoarea estimata, fara TVA, a contractului de achizitie publica este mai mica decat echivalentul in lei al urmatoarelor praguri:

- contract de furnizare: 40,000 euro
- contract servicii: 40,000 euro
- contract lucrari: 250,000 euro

F.Concurs de solutii – procedura care ii permite autoritatii contractante sa achizitioneze, in special in domeniul amenajarii teritoriului, al proiectarii urbanistice si peisagistice, al arhitecturii sau in cel al prelucrarii datelor, un plan sau un proiect, prin selectarea acesteia, pe baze concurentiale, de catre un juriu, cu sau fara acordarea de premii concurentului castigator.

Clientul public, *este întotdeauna în cautarea celui mai corect si mai scazut pret*: a alege în mod arbitrar o firma de constructii înseamna a renunta la:

- *ideile,*
- *tehnologia,*
- *priceperea*
- *pretul altor posibili antreprenori*.

Clientul privat*,* *nu este obligat sa declanseze actiunea de licitatie în jurul proiectului sau:* poate sa aleaga în mod liber prin întelegere cu un antreprenor.

<u>Etape parcurse în cadrul activitatii de licitatie</u>

1. PUBLICITATEA

Publicitatea: actiunea care declanseaza activitatea de licitatie. Potentialii ofertanti afla intentia investitorului.

Anuntul publicitar de initiere a licitatiei: se face cu **minim 30 zile** înainte de data limita pentru depunerea ofertelor. Contine informatiile:

- *numele investitorului, al organizatorului licitatiei si adresele acestora;*
- *conditiile de participare la licitatie;*
- *locul de unde se pot obtine documentele licitatiei;*
- *descrierea sintetica a lucrarii;*
- *data si ora limita a depunerii ofertelor, adresa de depunere a acestora.*

2. ELABORAREA DOCUMENTELOR LICITATIEI

Documentele licita¡iei se elaboreaza de catre *investitor*.

Se pun la dispozitia contractantilor, contra cost, de catre organizatorul licitatiei: *pretul de vânzare* al acestora nu poate depasi *costul multiplicarii* lor.

Documentele licitatiei:

- *anuntul publicitar si/sau invitatia de participare la licitatie;*
- *instructiunile pentru contractanti, care cuprind:*
  - lista documentelor licitatiei;
  - informatii generale: denumirea investitiei, obiectul si scopul contractului, a investitorului, a organizatorului licitatiei, a proiectantului;
  - conditii de participare si criterii de calificare a contractantilor;

- descrierea investitiei pe baza proiectului tehnic: amplasament, topografia, nivelul freatic, clima, cai de acces, retele de comunicatii;
- informatii privind sursele de finantare;
- precizari privind prezentarea autorizatiilor de functionare, înregistrari, asigurari,...
- precizari privind modul de prezentare a documentelor de participare la licitatie, a ofertelor;
- date privind amplasarea organizarii de santier;
- informatii privind examinarea, evaluarea ofertelor, punctajul si tehnica de apreciere a punctajului;

- *proiectul tehnic, compus din piese scrise si desenate.*

3. PREDAREA OFERTELOR

Oferta, elaborata conform instructiunilor prezentate de organizatorul licitatiei, ***reprezinta angajamentul ferm al ofertantului de a executa lucrarea în conditiile prezentate*****.**

Depunerea ofertei, reprezinta vointa contractantului de a realiza investitia în conformitate cu documentele licitatiei si de a semna contractul cu investitorul: valoarea înscrisa în oferta este ferma.

Oferta cuprinde:

- *scrisoare de transmitere a ofertei;*
- *formular de oferta;*
- *garantie de participare la licitatie;*
- *liste de cantitati de lucrari si preturi;*
- *liste de procurare utilaje si echipamente, cotate cu preturi;*
- *grafic de executie;*
- *programul calitatii (sistemul de asigurare a calitatii - Ordinul 10/1996;*
- *plan de organizare a santierului.*

Valoarea ofertei *(*valoarea totala, si pe sectiuni a investitiei publice *)se stabileste de regula prin aplicarea preturilor unitare ale ofertantului* (rezulta pe baza analizelor de pret) *care vor fi înmultite cu cantitatile de lucrari, de utilaje si echipamente.*

Preturile unitare:

- **ferme**: nemodificate pe toata durata contractului;
- **modificabile**: valorile cotate de contractant pot fi modificate pe durata contractului.

4. DESCHIDEREA SI VALIDAREA OFERTELOR

Deschiderea licitatiei:

- se face la *data, ora* si *locul anuntat*,
- în fata membrilor comisiei de licitatie si a reprezentantilor contractantilor.

Se va anunta:

- denumirea contractantilor care au depus documentele de participare la licitatie în termen;
- se exclude contractantul care nu a prezentat garantia de participare la licitatie;
- se verifica daca documentele de participare la licitatie sunt complete;
- dupa care va anunta public valorile din ofertele contractantilor.

5. EVALUAREA SI COMPARAREA OFERTELOR

Evaluarea se face:

- prin apreciere simpla;
- apreciere prin punctaj a calitatilor tehnice si valorice.

Coeficientii de evaluare (pentru punctaj) se stabilesc de regula pentru :

- *valoarea ofertei;*
- *termene de executie sau livrare;*
- *conditii si facilitati financiare;*
- *eficienta si competitivitatea utilajelor tehnologice, a utilajelor de constructii, materialelor si calificarea personalului de executie;*
- *asigurarea conditiilor de service si garantie;*
- *coeficienti preferentiali pentru ofertanti interni si externi.*

6. ADJUDECAREA, INFORMAREA

Comisia de licitatie nominalizeaza ofertantul a carei oferta este propusa spre adjudecare. Ofertantul câstigator înstiintat, este invitat sa constituie garantia de buna executie si sa urmeze documentele contractului.

Comunicarea se face prin ***scrisoare de acceptare***, care va contine:

- *notificarea referitoare la acceptarea ofertei;*
- *valoarea ofertei acceptate* si **deci valoarea investitiei publice si a contractului;**
- *notificarea încredintarii contractului;*
- *invitatia pentru constituirea garantiei de semnare a documentelor contractului pe durata de valabilitate a ofertei.*

CONTRACTAREA IN CONSTRUCTII

Teoria generala a contractelor ramane inspirata de « *principiul autonomiei de vointa* » concept dezvoltat incepand din secolul XVIII.

Contractul se bazeaza pe incredere reciproca intre parteneri: orice violare a increderii poate produce litigii sau in cazuri de rea-vointa se poate ajunge la drept penal.

Contractul *reprezinta acordul de vointa între doua sau mai multe persoane în scopul de a produce efecte juridice -* de a crea, modifica*,* transmite ori stinge raporturi juridice *- cuprinzand drepturi si obligatii concrete.*

CONTRACTUL DE FRANCIZA

Avantaje	Dezavantaje
✓ Afacere viabila ✓ Nume recunoscut ✓ Sustinere de grup ✓ Marketing si publicitate	✓ Nu exista garantii de success ✓ Scump sa o obtii ✓ Redevente lunare mari ✓ Independenta limitata ✓ Afacerea nu iti va apartine niciodata

Franciza este o relatie de afaceri intre un **francizor** (detinatorul unei marci sau al unei metode de afaceri) si un **francizat** (un operator local al acelei firme): franciza ofera cumparatorului uzajul numelui unei companii si vanzarea produselor si serviciilor pe un anumit teritoriu.

In schimbul acestor drepturi, *francizatul* (proprietarul viitoarei mici afaceri) plateste *francizorului* o suma initiala de bani, ce poate varia intre 1000$ si 10 mil.$ si o redeventa lunara (royalties).

Rolul francizorului:

- dicteaza modul in care trebuie condusa afacerea
- influenteaza marimea si arhitectura spatiilor si dotarilor
- dicteaza politica de preturi, gama de produse si servicii oferite
- face studii de piata, testeaza gustul consumatorilor
- investeste in publicitate
- inlocuieste produsele intr-o maniera progresiva
- impune furnizorii

Rolul francizatului:

- sa dispuna de bani pentru cumpararea unei francize
- plateste procente din volumul vanzarilor
- angajeaza personalul

Pro si contra franciza

Cand investesti intr-o franciza stii ca este o afacere viabila, care a lucrat multi ani inainte. Daca franciza este bine definita vei adauga beneficii unui nume cunoscut, programe de publicitate nationale (advertising), standarde de calitate unor bunuri si servicii, si o formula dovedita de succes.

In plus, la acest program gandit pentru a avea success, franciza ofera si alte servicii, in schimbul unei mici investitii initiale*: studii pentru locatie, studii de piata, training, o retea suport, asistenta tehnica, asistenta privind constructia sau leasing-ul pentru un sediu, decorarea, furnizori, maniera de operare a afacerii, uneori asistenta financiara*.
Desi franciza ofera multe avantaje nu este "vehiculul" ideal pentru oricine – posesia unei francize nu este o garantie de avutie. Este relativ usor sa intri in afacere dar nu toate francizele sunt profitabile.

Cum se evalueaza o franciza

- Ce acopera taxa initiala a fransizei?
- Cum se calculeaza redeventele periodice si cum se platesc?
- Sunt marcile protejate legal?
- Cine plateste pentru publicitate si promovare?
- Cine selecteaza locatia afacerii?
- Este franciza repartizata pe un teritoriu exclusiv?
- Cum se poate incheia contractul de franciza?
- Poate fi lasata mostenitorilor?

Exista oameni care constata cu intarziere ca franciza nu este cea mai buna afacere pentru ei. Fac greseala comuna multor francizati, cumpara fara sa inteleaga cum decurge o afacere de zi cu zi.
Unul dintre cele mai bune moduri de a evalua un prospectiv francizor, este sa vorbesti cu alti francizati, pentru a afla ce gandesc si ei despre aceasta oportunitate. Piata, saturatia ei, este un alt considerent importanr pentru evaluare.

CONTRACTUL DE CONCESIUNE

Concesionarea se face pe baza unui contract prin care o persoana, numita ***concedent*****,** transmite pentru o perioada determinata, de cel mult 49 ani, unei alte persoane, numita ***concesionar****,* care actioneaza pe riscul si pe raspunderea sa, dreptul si obligatia de exploatare a unui bun, a unei activitati sau a unui servici public, in schimbul unei ***redevente*****.**

Bunuri, activitati si servicii ce pot face obiectul unei concesiuni:

- transporturi publice;
- autostrazi, poduri si tuneluri rutiere cu taxa de trecere;
- infrastructuri rutiere, feroviare, portuare si aeroportuare civile;
- constructia de hidrocentrale noi si exploatarea acestora, inclusiv a celor aflate in conservare;
- servicii postale;
- spectrul de frecvente si retele de transport si de distributie pentru telecomunicatii;
- activitatile economice legate de cursurile de ape naturale si artificiale, statiile si instalatiile de masuratori hidrologice, meteorologice si de calitate a apelor si a amenajarilor piscicole;

- terenurile proprietate publica, plajele, cheiurile si zonele libere;
- retelele de transport si de distributie a energiei electrice si termice;
- retelele de transport prin conducte si de distributie a petrolului si gazelor combustibile;
- retelele de transport si de distributie publica a apei potabile;
- exploatarea zacamintelor minerale;
- exploatarea surselor termale;
- resursele naturale ale zonei economice maritime si ale platoului continental;
- bazele sportive, locurile de recreere, institutiile profesioniste de spectacole;
- unitatile medico-sanitare, sectiile sau laboratoarele din structura acestora;
- activitatile economice legate de punerea in valoare a monumentelor si siturilor istorice;
- colectarea depozitarea si valorificarea deseurilor;
- orice alte bunuri activitati sau servicii care nu sunt interzise prin legi organice.

Au calitatea de ***concedenti***:

- *ministerele sau alte organe de specialitate ale administratiei publice centrale*, pentru bunurile proprietate publica sau privata a statului ori pentru activitatile si serviciile publice de interes national;
- *consiliile judetene, consiliile locale sau institutiile publice de interes local,* pentru bunurile proprietate publica ori privata a judetului, orasului sau comunei ori pentru activitatile si serviciile publice de interes local.

Au calitatea de ***concesionari***:

- orice persoana fizica sau juridica de drept privat, romana ori straina.

DREPTURILE SI OBLIGATIILE PARTILOR

Relatiile contractuale, ***concedent/ concesionar*** se bazeaza pe principiul *echilibrului financiar al concesiunii*, respectiv pe realizarea unei posibile egalitati intre *avantajele ce ii sunt acordate concesionarului* si *sarcinile ce ii sunt impuse.*

A. Drepturile concesionarului

- ***Dreptul la echilibrul financiar al contractului:***

  Durata lunga poate permite amortizarea investitiei realizate;

  Caracteristica concesiunii este dreptul concesionarului de a se remunera direct de la utilizator: redeventa este in principiu suficient de mare pentru a asigura echilibrul financiar al concesionarului.

- ***Dreptul la avantaje diverse:***

  Contractul poate sa prevada: clauze de exclusivitate, subventii, avansuri nerambursabile, garantii de imprumut.

- ***Dreptul la remunerare:***

  Tariful perceput utilizatorului este plafonat in cadrul conventiei: concesionarul nu are dreptul sa majoreze tarifele din proprie initiativa, ci poate sa propuna colectivitatii un nou tarif care poate fi acceptat sau refuzat.

- ***Dreptul de a utiliza domeniul public cu titlu privativ:***

cai ferate, canalizari sau parking-uri..

B. Obligatiile concesionarului

- ***Concesionarul*** are obligatia ca in termen de 90 zile de la data semnarii contractului de concesiune, sa depuna cu titlu de garantie, o suma fixa reprezentand o cota parte din obligatia de plata stabilita cu concedentul (pentru primul an de activitate);
- *Executia obiectului concesiunii ii va aprtine in exclusivitate concesionarului*
- *Respectarea principiului egalitatii utilizatorilor*
- *Executia serviciului public in maniera continua*.

C. Drepturile si obligatiile concedentului

- **Concedentul** are dreptul sa verifice, in perioada derularii contractului de concesiune, modul in care se respecta conditiile si clauzele acestuia de catre concesionar: controlul executiei pe baza caietului de sarcini, si sanctionarea pentru neexecutie:
    - sanctiuni pecuniare: penalitati, dobanzi
    - sanctiuni coercitive: punere sub sechestru, gestiunea cheltuielilor si riscurilor temporare
    - sanctiuni rezolutive: deferirea concesionarului in justitie.
- Are dreptul sa efectueze controlul asupra activitatii economico-financiare a concesionarului prin antrenarea unui serviciu de audit.
- **Concedentul este obligat:**
    - sa acorde concesionarului, la timp si in volum deplin, drepturile asupra obiectelor concesiunii prevazute in contractul de concesiune;
    - sa predea concesionarului obiectele concesiunii in starea si termenele prevazute de contractul de concesiune;
    - sa pastreze secretul comercial al concesionarului;
    - sa nu intervina in activitatea economica si operativa a concesionarului.

CONTRACTUL DE ANTREPRIZA

Contractul de antrepriza *reprezinta un acord încheiat între antreprenor si investitor*.

- *antreprenorul* se obliga sa execute pe riscul sau o lucrare în schimbul unei remuneratii care se stabileste functie de rezultatul lucrarii;
- *antreprenorul* are o pozitie independenta fata de investitor în desfasurarea activitatii:
    - în organizarea
    - conducerea lucrarilor
    - alegerea celor mai potrivite metode de executie.

Contractul de antrepriza este alcatuit din:

1. ***contractul propriu-zis,*** încheiat si semnat de cele doua parti:
   - *antreprenorul* se obliga:
     - sa execute si sa întretina lucrarile,
     - sa asigure forta de munca, inclusiv pentru supraveghere,
     - sa asigure materialele, utilajele de constructii si obiectele cu caracter provizoriu pentru executarea lucrarilor.
   - *investitorul* se obliga:
     - *sa plateasca antreprenorului* pentru executia, terminarea si întretinerea lucrarilor, *pretul contractului la datele* si *modul descris în contract;*
2. ***oferta,*** prezentata de antreprenor si acceptata de investitor cu toate obligatiile, valorile si termenele cuprinse în acest document;
3. ***documentatiile specifice***:
   - caietul de sarcini,
   - partea desenata a proiectului tehnic,
   - listele cu cantitatile de lucrari
   - liste cu cantitati referitoare la utilaje si echipamente;
4. ***conditiile generale de contractare;***
5. ***conditiile suplimentare si speciale de contractare.***

CLASIFICAREA CONTRACTELOR DE ANTREPRIZA

Contractele de antrepriza se diferentieaza în functie de:

- natura tehnica a lucrarilor,
- modul de desemnare a antreprizelor,
- modul de reglementare a problemelor financiare,

I. In functie de modul de reglementare financiara

- ***Contract la pret forfetar***, cu caracteristicile***:***

1. costul lucrarilor se determina la semnarea contractului si ramane invariabil;
2. natura si consistenta lucrarilor sunt definite cu precizie prin documente ale contractului cum sunt piesele scrise si listele de lucrari si utilaje;
3. decontarea lucrarilor executate se face prin convenirea unui plan de plati lunare, în functie de stadiile fizice.

Caracterul forfetar:

- nu îl priveaza pe antreprenor însa de dreptul de a reclama o compensatie atunci cand evenimente imprevizibile bulverseaza economia sau cand apar prejudicii cauzate de investitor;

- îi permite investitorului sa prevada cu precizie cheltuielile necesare realizarii lucrarii (aceasta este definita cantitativ si calitativ foarte exact);

- ***Contract la pret unitar***, cu caracteristicile:

1. valoarea lucrarilor se stabileste prin aplicarea de preturi unitare cantitatilor de lucrari executate;
2. preturile unitare pot proveni dintr-un document prestabilit - serii de preturi fundamentate si aplicate pe scara larga în ramura constructiilor - sau se poate folosi un borderou de preturi unitare stabilite special pentru contractul respectiv si care face parte din contract.
3. decontarea lucrarilor executate se va face pe baza situatiilor de plata lunare sau trimestriale, întocmite pe articole de deviz si cantitati reale.

Contractul la preturi unitare diminueaza riscurile pentru antreprenor deoarece se considera efectiv cantitatile executate.

- ***Contract pentru lucrari executate în regie***, *în care:*

1. remunerarea se face în functie *de decontarea timpului consumat de forta de munca si utilajele folosite*, pentru a pune în opera furniturile.
2. *antreprenorul* va avea un beneficiu direct proportional cu manopera si furniturile folosite: tentatia de a face economie;
3. arie restransa a acestei modalitati de plata

Tipuri de contracte în occident

- ***The Cost Plus Control***

Intelegere între beneficiar si antreprenor prin care costul lucrarii se corecteaza functie de inflatie: exista tendinta este de a creste permanent costul constructiei fapt ce conduce la o crestere a gradului de risc al investitorului.

Introduce ca participanti servicii speciale de control a evolutiei preturilor.

- ***Guarenteed Maximum or Upset Price Contract***

Este o forma de contract prin care antreprenorul îi garanteaza investitorului, ca în pofida inflatiei previzibile el nu va depasi un cost maxim al constructiei.

- ***Lump Sum Contract***

Reprezinta o întelegere pentru executarea unei lucrari la un pret dinainte fixat indiferent de costul faptic final. Contractul se caracterizeaza printr-un grad mare de risc pentru antreprenor: el trebuie sa prevada, de la început toate cheltuielile ce pot apare.

II. In functie de modul de interventie al participantilor

- ***Contracte separate,*** cu caracteristicile:

1. se încheie între investitor, mai multi antreprenori si furnizori;
2. raspunderea generala de realizare a lucrarii publice revine investitorului;
3. antreprenorii si furnizorii raspunzand strict pentru lucrarile, livrarile si serviciile contractate separat;
4. pregatirea santierului este realizata în comun, coordonata si controlata de consultantul angajat de investitor.

- ***Contract global,*** cu caracteristicile:

1. se încheie între investitor, antreprenorul general si furnizorul general;
2. antreprenorul si furnizorul general îsi asuma raspunderea realizarii în ansamblu a lucrarii publice, avand dreptul sa încheie contracte de subantrepriza cu antreprenorii sau furnizorii de specialitate.

<u>Tipuri de contracte în occident</u>

- ***Design - Build Contract***

Este forma de contract global prin care antreprenorul general asigura atat managementul proiectarii cat si al executiei.

- ***Construction Management Contract***

Este contractul prin care managementul se asigura de catre o grupa speciala din care fac parte reprezentanti ai investitorului, creditorului, proiectantului, arhitectului, conducerii operative a lucrarilor de constructie.

- ***Departamental System***

Reuneste un mare numar de mici antreprenori cu care nu se încheie nici un angajament juridic, astfel ca oricare dintre ei poate oricand sa abandoneze lucrarea fara nici o consecinta: forma de contract ce se aplica în tarile sarace, India.

- ***Percentage Rate Contracts***

Este tipul de contract specific obiectivelor repetabile, cu etape si tehnologii identice.

- ***Construction Bonding***

Este contractul în care se foloseste o firma importanta pe post de garant.

Dezavantajul major al unui astfel de contract este costul: acesta creste continuu datorita sumelor suplimentare care se acorda ca onorariu firmei garant.

CONDITII GENERALE DE CONTRACTARE

Contin obligatiile si principiile general aplicabile pentru contractarea lucrarilor de constructii.

OBLIGATIILE INVESTITORULUI SI ALE ANTREPRENORULUI– inainte de începerea lucrarilor

1. *Investitorul* trebuie sa puna la dispozitia antreprenorului suprafata de teren necesara desfasurarii activitatii de santier*,* libera de orice sarcini.

Antreprenorul: daca constata întarzieri în preluarea terenului si suporta cheltuieli suplimentare din cauza investitorului poate solicita o prelungire a duratei de executie a lucrarilor si o acoperire a cheltuielilor suplimentare.

2. *Investitorul* are obligatia trasarii axelor principale, bornelor de referinta, cailor de circulatie si limitelor terenului pus la dispozitia antreprenorului, precum si materializarea cotelor de nivel în imediata apropriere a terenului.

Antreprenorul este raspunzator de trasarea corecta a lucrarilor fata de reperele date de investitor, de protejarea si pastrarea lor cu grija.

3. *Investitorul* are obligatia sa procure toate autorizatiile si avizele prevazute de lege prin care sa se permita executarea lucrarilor în cauza.

Antreprenorul trebuie sa obtina toate avizele si aprobarile legate de executie.

- **INCEPEREA LUCRARILOR**

  Contractele prevad termenul de începere a executiei precum si graficul general de realizare a lucrarilor: *antreprenorul* trebuie sa notifice *investitorului* si *Inspectiei de Stat pentru Calitatea Constructiilor* data începerii lucrarilor.

- **TERMENUL DE EXECUTIE**

  Contractele prevad un termen de executie: o data, un numar de zile calendaristice de la începerea si pana la terminarea lucrarii.

OBLIGATIILE ANTREPRENORULUI PRIVIND EXECUTAREA LUCRÅRILOR

Antreprenorul:

- va executa si va întretine lucrarile;
- va asigura forta de munca (inclusiv pentru supraveghere), materialele, utilajele de constructii si obiectele cu caracter provizoriu pentru executarea lucrarilor;
- îsi va asuma întreaga raspundere pentru toate operatiile executate pe santier si pentru procedeele de executie utilizate;
- va raspunde pentru viciile ascunse la structura de rezistenta a constructiei timp de 10 ani de la receptie, iar pentru viciile ascunse ale structurii de rezistenta care produc pierderea stabilitatii sau a rezistentei la actiuni seismice pe toata durata de viata (precizata prin proiect);
- trebuie sa asigure lucrarile executate, precum si dotarile pe care le are la dispozitie împotriva degradarii (zapada, apa, gheata) si furtunilor, pana la predarea lucrarilor catre investitor;
- va mentine caile de acces libere, va retrage utilajele, va îndeparta surplusul de materiale, deseuri si lucrari provizorii care nu mai sunt necesare.
- este obligat, conform prevederilor legale la plata daunelor pentru încalcarea sau deteriorarea drumurilor de acces sau a retelelor de utilitati, a terenurilor limitrofe prin depozitarea de pamant;
- se va îngriji ca materialele folosite sa aiba o calitate corespunzatoare cu cea ceruta prin documentatia de executie urmand a fi supuse periodic la diverse probe pe care investitorul le va solicita;
- va asigura la cerere manopera, instrumentele, utilajele si materialele necesare pentru examinarea, masurarea si testarea lucrarilor.

SUPRAVEGHEREA LUCRARILOR DE CATRE INVESTITOR

Investitorul:

- i se va asigura accesul la locul de munca, în ateliere, depozite si oriunde se desfasoara activitati legate de realizarea obligatiilor contractuale;
- i se vor pune la dispozitie desenele si documentatia de executie, pentru a putea fi examinate, conditia fiind ca prin acestea sa nu se faca publice secretele antreprenorului;
- este autorizat sa emita dispozitiile pe care le considera necesare executarii lucrarilor, cu respectarea drepturilor antreprenorului;

- poate sa angajeze si sa plateasca altor antreprenori daca antreprenorul angajat initial nu îi respecta dispozitiile.

Consultantul:

- lucrarile ascunse nu vor fi acoperite fara aprobarea consultantului;
- dispune îndepartarea de pe santier a oricaror materiale calitativ necorespunzatoare si înlocuirea lor;
- dispune refacerea oricarei lucrari ce nu corespunde calitativ.

SOLUTIONAREA LITIGIILOR

Disputele între investitor si antreprenor provin din:

- interpretari diferite ale contractului,
- schimbari cerute de investitor,
- întarzieri provocate de una din parti,
- reprezentari si interpretari diferite ale documentatiei...

Conflictele se rezolva prin:

- *negociere:* tratare directa a neîntelegerilor dintre parti cu convenirea unui schimb de costuri care sa creeze pentru negociatori o situatie mai buna decat cea anterioara actiunii.
- *conciliere,*
- *mediere,*
- *arbitraj:* consta în solutionarea litigiului de catre un *arbitru*: persoana particulara, organizatie sau instanta, specializata în domeniul constructiilor.
- *prin hotararea instantelor judecatoresti.*

RECEPTIA LUCRARILOR

La terminarea lucrarilor, *antreprenorul* va notifica investitorului ca sunt îndeplinite conditiile de receptie si va solicita convocarea *comisiei de receptie*.

Investitorul va aprecia daca sunt îndeplinite conditiile pentru anuntarea comisiei de receptie: daca va constata ca sunt lipsuri si deficiente, acestea vor fi aduse la cunostinta antreprenorului stabilindu-se si termenele necesare pentru terminare sau remediere.

Comisia de receptie va constata realizarea lucrarilor în conformitate cu:

- documentatia de executie,
- reglementarile în vigoare,
- prevederile din contract.

Investitorul poate aproba sau respinge receptia.

Receptia se poate realiza si pentru parti de constructie distincte fizic si functional.